

TURNINGLOG

経営者のターニングログ

VISION WORKSHEET

ビジョン記入シート

「どういう会社になりたいか」を、迷った時の判断基準に

CONTENTS



理想を書き出す10マス



理想と現状を見比べる欄



方針を1つに絞る選び方



架空の製造業1社分の記入例つき



目次

01	はじめに	売上より先に「どういう会社になりたいか」	P.03
02	全体像	ビジョンは飾る言葉ではなく、使う道具	P.04
03	記入シート①	理想と現状（10分・10マス）	P.05
04	記入シート②	方針を決める（1つに絞る）	P.06
05	記入例	架空の製造業1社分	P.07
06	3分要約	結論と、3つのステップ	P.08
07	おわりに	飾る言葉ではなく、使う道具	P.09

はじめに

ビジョンづくりは、10分あれば始められます。

売上が落ちてきたとき、多くの社長は「何か新しい営業手段」を探し始めます。テレアポ、ホームページ、チラシ、展示会。ですが、行き先が決まっていなまま手段を選ぶと、**判断の基準がない**ので、うまくいかなかったときに「やめるべきか、続けるべきか」すら決められません。

逆に、「どういう会社にしたいか」がひとこと決まっているだけで、この後に決める売上目標にも、受ける仕事・断る仕事にも、根拠が生まれます。ビジョンは飾るものではなく、**迷ったときに立ち返る判断基準**です。

この記入シートは、ブログ「経営者のターニングログ」の記事「ビジョンの決め方」の3ステップを、そのまま自社の言葉で埋められる形にしたものです。詳しい解説はブログの各記事をご覧ください。



理想を並べる → 現状と比較する → 方針を1つ決める。この3ステップを埋めれば、日々の判断に使える「自社の判断基準」が紙1枚で完成します。

まず、この3つから

1

10分だけ、理想を箇条書きにする
(裏紙とペンで十分。きれいな言葉にしない)

2

それぞれの隣に「今はどうか」を書く
(現状とのギャップを確認する)

3

「まずどれから」を1つ選ぶ (1つ変われば他も連動する項目を選ぶ)

ビジョンは飾る言葉ではなく、使う道具

× 方向性を決めずに売上だけを追うと

- 1 売上が落ちて焦る
- 2 とりあえず新しい営業手段に手を出す
- 3 判断の基準がなく、続けるかやめるか決められない

→ 場当たりになり、どれも続かない

✓ 「どういう会社になりたいか」が決まっていると

- 1 理想と現状の差が見える
- 2 やること・やらないことが決まる
- 3 売上目標にも日々の判断にも根拠が生まれる

→ 迷ったときに立ち返る判断基準になる

作り方は3ステップだけ

- 1 **理想を並べる**
5〜10個を箇条書き。思い付いた言葉はそのまま
↓
- 2 **現状と比較する**
理想の隣に「今はどうか」を書く。理想との違いを確認する
↓
- 3 **方針を決める**
「まずどれから近づけるか」を1つだけ選ぶ。全部やらない

このシートの使い方

カッコいい言葉は必要ありません。大切なのは、自社で実際に使えるビジョンをつくること。まずは基本となる3つから。

理想と現状

このシートの目的

こうだったらいいなという理想を、思いつくまま10マスに書き出す。きれいな言葉にしない。書いたら、その隣に「今はどうか」を書く。



きれいな文章にしない。次のような普段思っていることに近い言葉のほうが、あとで判断基準として使える。

- 利益率の高い仕事を中心にしたい
- 特定の1社に売上を頼る状態から抜けたい
- 週末は家族と過ごせるようにしたい
- 社員が自分の判断で動ける会社になりたい
- 値下げ要求を断れる立場になりたい

時間は10分と決めて、出てきたものが今のあなたの理想。5個でも構わない。

理想	現状

記入例：（理想）特定の1社に頼らない会社になりたい／（現状）売上の7割が1社。（理想）利益率の高い仕事を中心にしたい／（現状）安い量産仕事を中心。



理想と現状との差が大きいのは、目の前の仕事に全力で応えてきた結果。ここでは理想との違いを確認する。

詳しい考え方は「ビジョンの決め方」(turninglog.jp/vision-setting)／所要時間の目安：15分

方針を決める

このシートの目的

理想と現状の差を確認。「まずどれから近づけるか」を1つだけ選ぶ。全部を同時にやろうとすると、確実にどれも中途半端になる。



選び方に正解はないが、迷ったら「これが変わればほかの理想にも近づくもの」を選ぶ。たとえば「特定の1社への依存から抜ける」が実現に向かえば、利益率も、断る力も、休日も、連動して変わり始めることが多い。

まず近づける方針を1つ

記入例：特定の1社への依存から抜ける

なぜこれを選んだか（連動して変わりそうな理想）

記入例：依存が減れば、利益率も断る力も休日も連動して変わりそうだから

これで完成

理想・現状・方針の3つが埋まれば、日々の判断に使える「**自社の判断基準**」の完成。次はこの方針を数字に反映する（売上目標の決め方へ）。

詳しい考え方は「ビジョンの決め方」(turninglog.jp/vision-setting) ／所要時間の目安：10分

架空の製造業の記入例

金属加工業A社（従業員30名）の記入例

これは記入の完成イメージです。自社の言葉に置き換えて埋めてください。実在の会社ではありません。

理想	現状
特定の1社に頼らない会社になりたい	売上の7割が1社
利益率の高い仕事を中心にしたい	安い量産仕事を中心
週末は家族と過ごせるようにしたい	土曜も出勤が常態化
値下げ要求を断れる立場になりたい	言われるまま値引きしている
社員が自分の判断で動ける会社になりたい	すべて社長が指示している

まず近づける方針

特定の1社への依存から抜ける

なぜこれを選んだか

依存が減れば、利益率も断る力も休日も連動して変わりそうだから

この1枚ができれば

あとは**自社の言葉**で同じ欄を埋めるだけ。書けた欄から、日々の判断の迷いが変わり始める。

結論と、3つのステップ

結論

ビジョンは額縁に飾る立派な言葉ではなく、日々の判断に使う「道具」。裏紙に10分、理想と現状と方針を書くだけでいい。

紙1枚でできる3ステップ

01 理想を並べる

きれいな言葉にしない。生活実感の箇条書きを10分で5〜10個

02 現状と比較する

理想の隣に「今はどうか」を書く。差を責めず、距離を眺めるだけ

03 方針を決める

「まずどれから近づけるか」を1つだけ選ぶ。全部やらない

続けるコツ

1 きれいな言葉にしない。普段思っている言葉の
ほうが判断基準として使える

2 理想と現状との差を確認する

3 方針は1つに絞る。1つ変われば、連動して他の
理想にも近づく

4 完成された立派なビジョンを目指さない。10分
間、書くことから始める

飾る言葉ではなく、 使う道具。

ビジョンは「どういう会社になりたいか」を普段感じている言葉で書き出すことから始まります。立派な文章は要りません。理想を並べ、現状と比べ、方針を1つ決める。方針が1つ決まると、売上目標にも、受ける仕事・断る仕事にも根拠が生まれます。まずは10分間、書くことから始めてください。

今日から実践してみてください

この資料は、「読むこと」が目的ではありません。まずは一つだけでも実践してみてください。

営業の仕組みは、一度に完成させるものではなく、小さな改善を積み重ねながら育てていくものです。

実践してみて感じたことや疑問があれば、お問い合わせフォームからぜひお聞かせください。

いただいた内容は、今後の記事や資料づくりにも活かしています。



経営者のターニングログ

中小企業経営者が事業の岐路で立ち返る、実践知の記録。展示会活用・営業の仕組み化・Web集客など、現場で機能する打ち手だけを発信しています。